

杉木上练苗 铁皮石斛栽在露天



岩壁铁皮石斛花  
工人在岩壁上种植铁皮石斛



□ 特色产业

# 崖壁“仙草”种成一方产业

——访泰宁八仙崖生态农业科技有限公司董事长朱孔才

●江秀星

泰宁尚书街,街口的铁皮石斛体验馆,游人络绎不绝,在这里观赏花姿优雅、气味芳香的铁皮石斛,品茗铁皮石斛榨汁、茶饮,甘甜清凉的青草味沁人心脾……

铁皮石斛,因表面有如铁锈的红褐色而得名,其药用价值高,享有“药中黄金”之美誉,李时珍在《本草纲目》中称之为“救命仙草”,名列中华九大仙草之首。

说起泰宁的铁皮石斛,不得不说领军人物——泰宁八仙崖生态农业科技有限公司董事长朱孔才。

## 不远千里 从浙江到泰宁种“仙草”

朱孔才是位“80后”,浙江乐清人。

2010年,他在浙江乐清老家跟随父亲从事大棚铁皮石斛种植,掌握了大棚培植技术。普通大棚种植的铁皮石斛市场价1公斤仅200元,而仿野生铁皮石斛1公斤卖8000-9000元,干货制品铁皮枫斗1公斤高达2.7万元。看到商机,朱孔才决定放弃大棚种植,探索仿野生种植。

仿野生种植路在何方?

泰宁有天然野生铁皮石斛,自古就有闽、浙、赣采药人来深山崖壁上采集,朱孔才的祖父就是其中之一,他对泰宁地理地貌了如指掌。

泰宁有200多平方公里的丹霞地貌,其中适宜种植铁皮石斛的崖壁有10余万亩。

2010年7月,朱孔才循着祖父的足迹来到泰宁,考察后发现,大龙乡张地村八仙崖丹霞岩面积大,很适合种植崖壁铁皮石斛。他攀爬上悬崖峭壁,采回野生铁皮石斛种苗,返回浙江组培、驯化,开始试种仿野生铁皮石斛。

2011年春天,朱孔才将第一批驯化苗种植到八仙崖的丹霞崖壁上,在福建省率先推行崖壁仿野生种植试验并获成功。

2013年,八仙崖生态农业开发有限公司成立,开始进行铁皮石斛组培、种植、加工、产品开发。

## 悬崖峭壁 飞檐走壁种“仙”草

第一个“吃螃蟹”,在悬崖峭壁种植仿野生石斛,刚开始育苗发芽率很低,后来县里请来福建农林大等高校科技人员指导,几经摸索,终于培植成功。

“我爷爷那代人是采野生石斛,而我们掌握了人工培育新技术,让石斛变得越来越多,走出大山、走进千家万户。”朱孔才说。

眺望崖壁,看似一片茫茫野草,其实都是价格高昂的仿野生铁皮石斛。

为什么要把石斛种在崖壁上?“这里地质属于青年期的丹霞地貌,岩石富含多种矿物元素,是野生铁皮石斛重要的生长地。野生铁皮石斛非常少,现在成了保护植物,不能采摘,只能在仿野生环境里培育。”朱孔才介绍说。

仿野生铁皮石斛怎么种?

朱孔才介绍,先将野生铁皮石斛的种荚培育成苗,精心筛选后移植到海拔800-1600米悬崖峭壁上的阴面崖缝间,让铁皮石斛苗在野外以附生的方式、原生态生长。经过3-5年大自然优胜劣汰,存活下

来的铁皮石斛跟野生的石斛几乎无差别。

“这里栽苗用的不是土壤,而是松树的树皮。这些树皮都经过了高温杀菌和蒸煮,模拟崖壁上的生态环境。石斛小苗在大棚里生长一年左右的时间,就会被栽植到杉木上,小石斛就开始挑战纯野外的生长环境了。”朱孔才说。

仿野生铁皮石斛为什么卖这么贵?这和它缓慢生长,高难度的种植、采摘有关系。朱孔才说:“一株仿野生石斛从种苗到成熟,生长周期至少要四五年,种植和采收的师傅,都是有胆量的年轻人才能干,工资是普通工人的3倍多。”

2014年下半年,首批鲜条上市。目前公司种植面积8000亩,已开发石斛鲜条、石斛超微粉、石斛干花、石斛牙膏、石斛鲜榨汁、石斛茶饮、石斛酒等产品,年产值达6000-7000万元。

“销售渠道,线上通过网络销往全国各地,线下在尚书街开设一家泰宁最大的体验馆,向游客和当地人销售。”朱孔才说。

## 林下经济 小“仙草”种出大产业

泰宁县是全国林下经济及绿色产业发展示范县,多年来,积极推广“企业+基地+农户”产业化发展模式,培育龙头企业,铁皮石斛已成为泰宁林下经济的支柱

产业,福建林下经济发展典型种植模式。

铁皮石斛这棵“仙草”实实在在地改变了一方人的生活。和朱孔才一起种植、采收铁皮石斛的伙计,长兴村村民池伟说:“我就是靠种植铁皮石斛,在县城买了房子。”

小小铁皮石斛,在泰宁成了一个大产业。全县现有崖壁原生态铁皮石斛种植面积1.62万亩,注册6家公司和专业合作社1家,带动专业农户152余户,人均增收3万元,季节性工人1500余人,加工企业年产值约3亿元。

泰宁铁皮石斛成功列入国家地理标志保护产品名录、福建特色农产品优势区、三明道地药材八味。八仙崖公司发展成为三明市重点龙头企业、被海峡两岸林博会授予“三明绿色食品十珍”、被省质量文化促进会授予“重质量 守信誉”企业。

展望未来,朱孔才说:“泰宁县打造集石斛文化、养生、旅游于一体的康养休闲基地,引进外界大企业投资建设基地和深加工厂,开展铁皮石斛深加工,开发石斛药膳、石斛药品,生产胶囊、粉剂、口服液、保健品等产品,拓宽产品的广度和深度,把泰宁铁皮石斛产业打造成富民的主干、特色产业,让更多的人了解铁皮石斛的独特魅力,真正把生态资源优势转化为经济优势。”

(图片由受访者提供)

## □ 创业经

### 一年1窝变10窝 生态鸽飞起来

投食、喂水、清扫……8月7日,泰宁县大龙乡祥生态家庭农场里,场主李庆荣正在鸽舍内忙碌着。“现在鸽场还在初期阶段,鸽子怕生,有空闲我就在鸽舍内观察,也好好让它们尽早熟悉我。”

然而,几年前,李庆荣根本没想过自己会与鸽子打上交道。2004年,高中毕业后他独自在深圳打工谋生,“深漂”近十年,创业的念头越发强烈。一次,他偶然接触到肉鸽养殖产业,经过市场调研,他发现肉鸽市场需求大,养殖前景广阔,便决定返乡发展肉鸽养殖产业。

2021年,李庆荣上网买了几十只种鸽试养,但由于缺少养殖经验,鸽子患上“新城疫”,即使第一时间从卖家那里获得解决办法,疫情还是扩散开,只存活不到20只种鸽。

在挫折中前行,经过一年摸索,李庆荣掌握了养殖技巧,肉鸽发展到400余只。今年又引进1000只种鸽,还盘活了村里的废弃羊圈规模养殖。李庆荣给记者算了一笔经济账,种鸽开始配对繁育后,一窝能产两枚蛋,一年能产10窝,幼鸽养殖30天左右就可出栏,平均一只肉鸽能卖20元,每年光是卖肉鸽就能收入10万余元。

鸽子养殖,好管理、生产周期快、销路好,是绿色可持续发展的特色产业。“下一步我打算扩大规模,拓宽销路,将鸽产业做大做强,带动更多村民发家致富。”李庆荣笑着说。

(本报泰宁记者站 李少兰 熊明欢 通讯员 吴盛花 文/图)



李庆荣正在鸽舍内喂养种鸽

## □ 经济亮点



▲“竹师傅”利用机械破碎竹梢  
▲江以忠展示“竹师傅”订单

永安市洪田镇东坑村一片竹山上,几名采伐工人正相互配合,将竹子采伐后产生的竹梢等废料通过破碎机进行无害化处理。

“这些是我通过‘竹师傅’平台请来的采伐队伍。”竹山主人管生福介绍,过去采伐一车(8-10吨)竹子往往需要3-5天,交给“竹师傅”,费用没有增加,效率还提升了,现在3天内就能完成。

### 传统用工无法满足需要

永安是中国笋竹之乡、中国竹子之乡,竹林面积102万亩,其中毛竹林93万亩。近年来,永安市以科技赋能增强竹产业发展后劲,加速“绿水青山”向“金山银山”转换,让小竹子成为了绿色富民的大产业。2022年林竹产业链产值232.7亿元,其中竹产业链产值97.8亿元,税收8330万元,排名三明市第一。

竹子采伐是竹农收获的重要环节。管生福拥有40亩竹山,与竹子打了三十多年交道,每到竹子采伐时节,他都要犯愁。“以前我找的那些采伐工,如今年纪

都大了,干不动了,又没有年轻人愿意接着干。”管生福坦言,竹子采伐是个体力活,同时还具有一定的危险性,找不到工人是常有的事。

效率也是节约成本、提高收益的关键。老采伐工用的是普通的柴刀,费体力,效率低,而先进高效的作业工具价格较高,没有人愿意多花钱。

竹山单家独户经营、劳动力紧缺、竹林失管或低效经营……这是永安竹农亟须解决的问题。

### “竹师傅”平台应运而生

去年11月,由永安市政府投资建设的非盈利性质竹产业云计算服务平台——“竹师傅”竹产业共享用工平台(以下简称“竹师傅”)正式上线。平台鼓励企业、集体或个人组建专业队伍入驻,实现“公司+平台+竹农”三方合作,开展竹林经营、采伐、运输等业务,帮助竹农解决劳动力紧缺、无人管理或经营粗放等问题,提高竹林经营效益,促进竹产业可持续发展,在深化林改

的过程中探索出一条“永安经验”。

管理平台化、服务公司化、队伍规范化、作业机械化,产业化是“竹师傅”的基本原则。“我们一方面与研究院、厂家共同研究、开发、推广专业竹山机械设备,另一方面依托平台数据库,第一时间为政府、企业提供决策基础数据,实现竹农经营、采伐管理、产品销售数字化。”永安市竹师傅竹业服务有限公司经理江以忠介绍。

### 方便、专业,好处多多

“现在我只需要拿出手机,通过‘竹师傅’微信小程序挑选一支合适的采伐队伍,把情况和他们交代清楚,后面的事就不要我操心了。”正如管生福所说,方便是“竹师傅”最明显的特点。

“竹师傅”利用移动互联网,从申请用工到采伐完成,再到线上支付劳务工资,打造出竹农与专业采伐队伍紧密相连的线上到线下闭环,让专业采伐队伍根据竹农需求按意愿“接单”,节约沟通成本,降低空岗率,提高效率。

专业也是“竹师傅”的一大优势。江以忠介绍,采伐队伍配备30把电动伐竹剪、30把油锯、2台竹梢破碎机,队员定期开展专业化采伐和安全生产培训,统一购买保险,统一着装,还能提供清理病虫害服务,这些都是民间采伐队伍所不具备的。

“竹子采伐不只是单纯的砍伐、拖运,对废弃竹梢的处理也至关重要。”江以忠说,废弃竹梢散落在地上,容易阻碍新竹生长,运下

山成本又太高,竹农一般通过焚烧方式处理,而这也容易引发火灾,带来安全隐患。

采伐队伍在采伐结束后,将竹梢一并带下山,看似无用的废料,在“竹师傅”面前都是宝贝。

利用今年新研发的竹梢粉碎专用切片机,成捆的竹梢顷刻间变成一堆竹屑。“这些竹屑用处可多了。”江以忠介绍,生物燃料、食用菌培养基、造纸等都以竹屑为原料,焚烧后还可以变成竹炭进一步使用,在保护环境、降低风险的同时,帮竹农增收。

最重要的是,在人工成本不断增加的环境下,“竹师傅”的采伐队伍因为由公司团队运营,费用与传统采伐工相差无几,有助于推动平台品牌建设和宣传推广,提高市场认可度,打造竹产业领域全国性品牌。

目前,“竹师傅”已上线运行10个月,入驻专业化队伍2家,用户数逐月递增,注册农户数已超千人,交易产值达300万元。

## “竹师傅”成为竹农好帮手

●本报记者 朱丹宇 本报永安记者站 邹雯 通讯员 宋欣欣 文/图